

Ciclo
**TALLER ABC PARA
PROFESIONALES
INDEPENDIENTES**



PROFESIONALIDAD CERTIFICADA
La imagen profesional del crecimiento

1º encuentro
5/5 - 18.30 hs.

**Marketing de servicios profesionales,
captación de clientes, honorarios
y negociación**

EXPOSICIÓN



Natalia Indelicato



Ana Laura Sabio



COORDINACIÓN GENERAL
Dra. Gabriela Russo
Presidenta Consejo CABA

- Lic en Administración(UBA)
- Coach Ontológico ICF
- Futura Magister en Comunicación Política (Universidad Austral)
- Directora de Proyecto en AGCBA
- Capacitadora en diferentes organizaciones como UNILEVER, CARP, UBA, CPCE Avellaneda.
- Facilitadora de equipos
- Conferencista.

- Contadora pública - UNLP
- Magister Business & Administration - ENEB
- Directora de Estudio Taxation
- Consultora de emprendedores - GCBA
- Mentora de emprendimientos - Mrio. Desarrollo Productivo
- Investigadora Área Valores Profesionales - FACPCE - CECYT
- Mentora y capacitadora de profesionales – CPCECABA
- Docente - Centro de Graduados UNLP
- Capacitadora – Thomson Reuters
- Mujer emprendedora destacada 2020– La Plata Gobierno
- Mujer destacada en las Cs Económicas Sector Privado y PYME 2022 - CPCECABA

Ciclo
TALLER ABC PARA
PROFESIONALES
INDEPENDIENTES



**Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires**

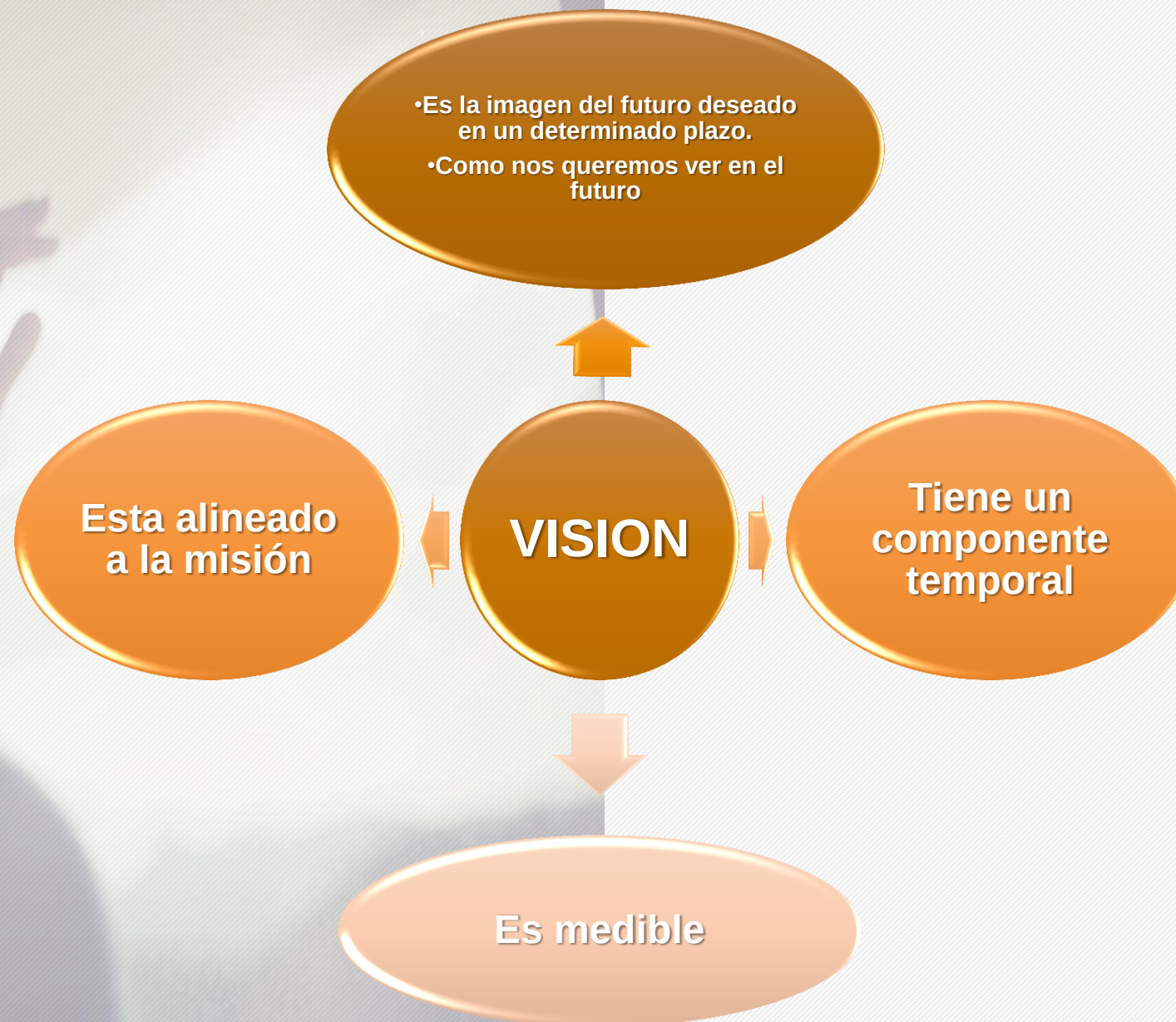
Ciclo TALLER ABC PARA PROFESIONALES INDEPENDIENTES

Módulo Mayo

- Marketing de servicios profesionales, honorarios y negociación.
- Diagnóstico de clientes, antecedentes y riesgos. –
- “Mi primer cliente”: Monotributista.
- Clientes Redes. Ofrecimiento de servicios profesionales en la era digital.
- “Mi primer cliente”: Responsable Inscripto, IVA, Ganancias, Bienes Personales, Ingresos Brutos, Convenio Multilateral.

Módulo Junio

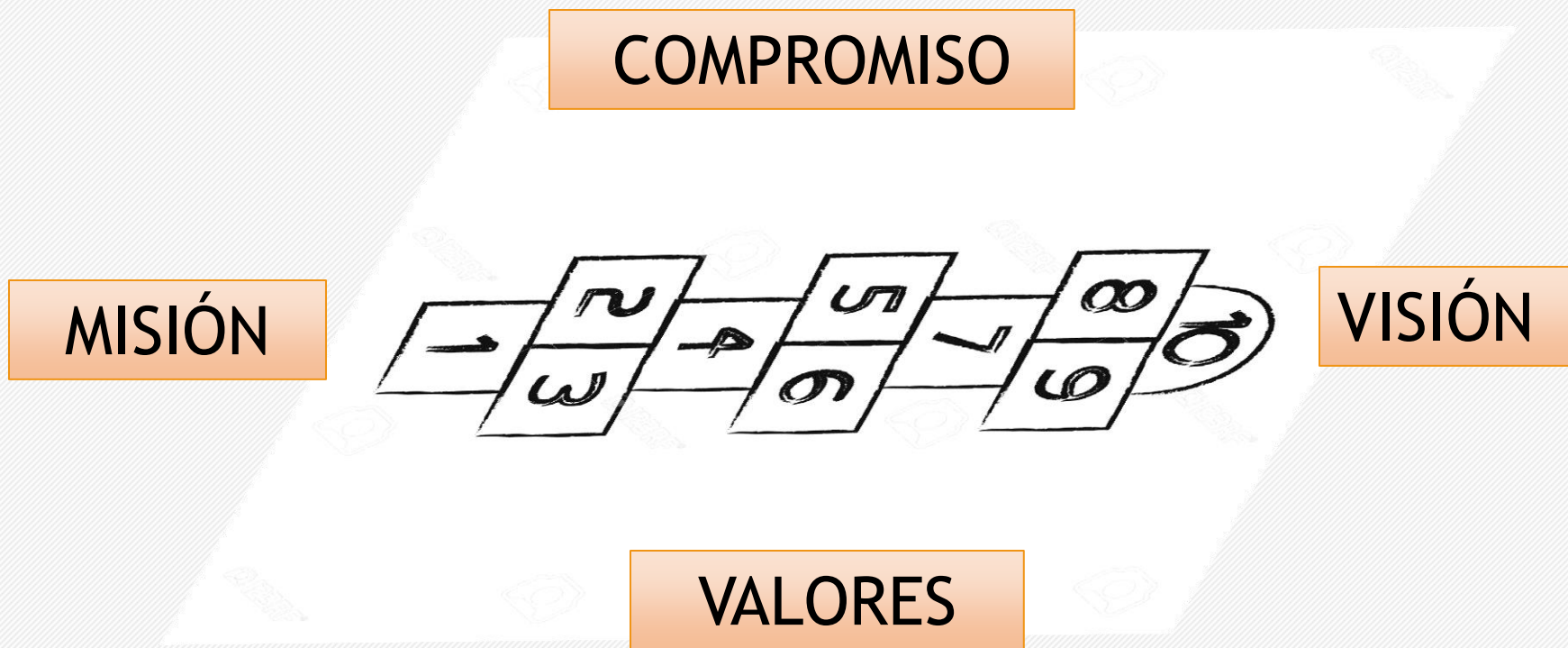
- "Mi primer cliente". Sociedades. SA, SRL, SAS. Inscripciones. Documentación.
- "Mi primer balance". Cierre de balance. Ajuste por inflación.
- "Mi primera auditoría". Aseguramientos. Certificaciones.
- Impuesto a las Ganancias Personas Jurídicas.
- El asesoramiento financiero. Herramientas. Cierre de la actividad y entrega de certificados.





Aquellos principios, virtudes y cualidades que se destacan en cada individuo y que, a su vez, le impulsan a actuar de una u otra manera.





¿Qué CUENTO nos contamos?

- Las creencias son interpretaciones de nuestra realidad.
- Las creencias “limitantes”, son una percepción de nuestra realidad que nos impiden el desarrollo y el aprendizaje o alcanzar lo que deseamos.
- Operan con tanta fuerza en nuestra mente y nuestro entorno que llegan a convertirse en una profecía que se cumple así misma.
- Somos seres que colapsan interpretaciones con verdades, distinguirlo nos permite abrirnos a la posibilidad de crear fuera de lo concebido, cuestionar lo establecido y descubrir quienes queremos ser y modos de hacer.
- Podremos accionar incorporando conductas nuevas que nos lleven a resultados extraordinarios en cualquier dominio de nuestra vida.

¿Quién LIDERA tu REALIDAD?



Realidad...





**Lo que no se define, no se entiende.
Lo que no se comprende, genera
miedo o indiferencia.**

Qué debemos HACER?

- Definir nuestro ROL
- Conocer nuestro VALOR
- Construir una ACTITUD EMPRENDEDORA
- Generar VINCULOS...

Quienes SOMOS?

- Las CIENCIAS sociales estudian el origen del comportamiento individual y colectivo, buscando comprender y explicar regularidades y particularidades que se expresan en el conjunto de las instituciones humanas.
- Las CIENCIAS aplicadas utilizan el conocimiento científico de una o varias ramas de la ciencia para resolver problemas prácticos donde la TECNOLOGIA toma un papel fundamental.

Ser CIENTÍFICOS

TODOS LOS CIENTÍFICOS TIENEN ALGUNOS RASGOS EN COMÚN:

- REVISAN **TEORÍAS**, PLANTEAN **INTERROGANTES**, FORMULAN **HIPÓTESIS**.
- REALIZAN **OBSERVACIONES Y EXPLORACIONES** DE FORMA DIRECTA, O A TRAVÉS DE MUESTRAS QUE SE OBTIENEN EN EL CAMPO Y SE ESTUDIAN EN EL LABORATORIO.
- DISEÑAN **EXPERIMENTOS**, REALIZAN MEDICIONES Y ANALIZAN LOS DATOS OBTENIDOS EN LAS EXPERIENCIAS. LOS DATOS SE REGISTRAN Y SE ORGANIZAN EN CUADROS, TABLAS, DIBUJOS Y ESQUEMAS.
- LUEGO, **INTERPRETAN** LOS DATOS, PROPONEN GENERALIZACIONES Y PREPARAN INFORMES, ORALES O ESCRITOS, PARA COMUNICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS.
- ELABORAN **MODELOS** O REPRESENTACIONES DE LOS FENÓMENOS, QUE PERMITEN PLANTEAR LAS EXPLICACIONES DE ESTOS ÚLTIMOS.
- PARTICIPAN EN **REUNIONES Y DEBATES**, E **INTERCAMBIAN IDEAS Y ARGUMENTOS** CON OTROS CIENTÍFICOS.

CIENCIA

LA **CIENCIA BÁSICA**, INVESTIGACIÓN BÁSICA O INVESTIGACIÓN FUNDAMENTAL (MUY A MENUDO IDENTIFICADA COMO LA CIENCIA PURA, CONCEPTO QUE PUEDE TENER OTROS SIGNIFICADOS), ES LA CIENCIA O INVESTIGACIÓN QUE SE LLEVA A CABO SIN FINES PRÁCTICOS INMEDIATOS, SINO CON EL FIN DE INCREMENTAR EL CONOCIMIENTO DE LOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA NATURALEZA O DE LA REALIDAD POR SÍ MISMA.

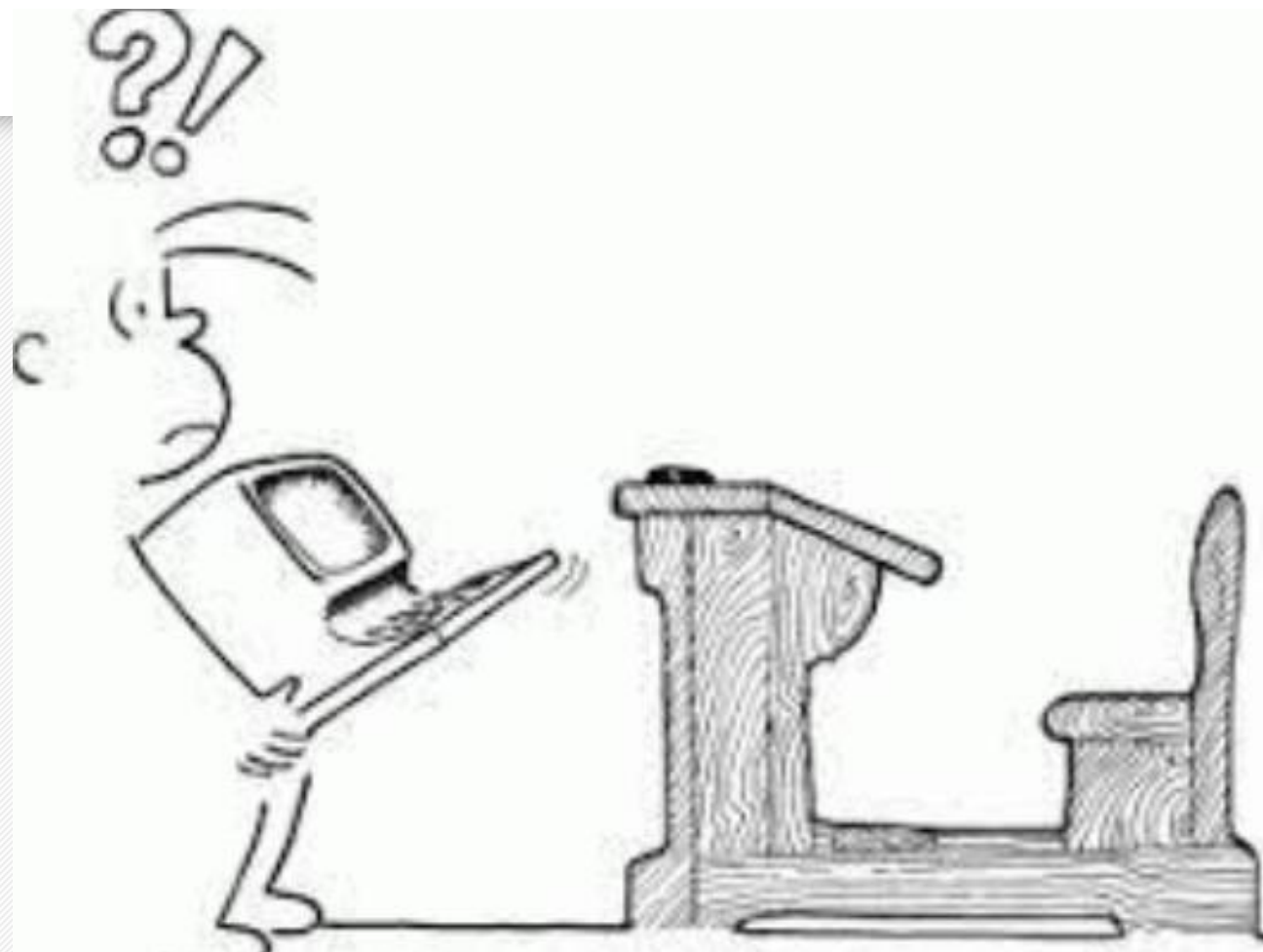
Al no arrojar beneficios inmediatos (económicos o sociales), podría ser vista como un simple ejercicio de curiosidad (que en realidad es una cualidad humana básica y una de las razones esenciales de la actividad científica de todos los tiempos). No obstante, en un plazo mayor o menor los resultados de la investigación básica encuentran aplicaciones prácticas, en forma de desarrollos comerciales, nuevas técnicas o procedimientos en la producción o las comunicaciones, u otras formas de beneficio social y conocimientos.

CIENCIA APLICADA

LA RELACIÓN ENTRE LA **CIENCIA BÁSICA** Y LA **CIENCIA APLICADA** (QUE ES SU CONCEPTO OPUESTO) ES CRUCIAL PARA LA INTERRELACIÓN DENOMINADA "**INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO**" (I+D) O "INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN" (I+D+I), OBJETO DE LOS ESTUDIOS DE CIENCIA, TECNOLOGÍA Y SOCIEDAD (CTS).

La investigación básica se lleva a cabo sobre todo en las universidades.

Ser el cambio que queremos ver...



[illegible]



HONORARIO PROFESIONAL

SE DEFINE A LA FORMA DE HONRAR A LA PERSONA QUE EJERCE SU
PROFESION-LABOR CON RELEVANTE CAPACIDAD Y APLICACION.



Para qué lo *hacemos*?

- Para desarrollarnos como profesional independiente
- Hacer rendir la cartera de clientes
- Aumentar los ingresos
- Cumplir objetivos de vida profesionales y personales
- Mejorar nuestra calidad de vida

¿QUIÉN SOY?

- ¿Cuáles son mis valores y creencias?
- ¿Qué me apasiona?
- ¿Cuál creo que debería ser mi rol en la sociedad?
- ¿Que valor me gustaría aportar en el futuro?
- ¿Qué me importa a mí?

¿QUE SÉ?

- ¿Cuáles son mis actividades principales?
- ¿Qué es lo que yo más sé?
- ¿Cuáles son mis competencias?



QUE TE GUSTA
HACER?



QUÉ TE SALE
MEJOR HACER?



CUÁL ES TU MODO
DE TRABAJAR?



CUAL ES TU
ESTILO?



Cómo calcularlo?



Cómo calcularlo?

GASTOS FIJOS PROYECTO					
ALQUILER			\$	3.000,00	
LUZ			\$	500,00	
INTERNET			\$	2.000,00	
HONORARIOS			\$	1.500,00	
PUBLICIDAD FB/ADS			\$	1.800,00	
COSTOS FIJOS PROYECTO				menos	\$ 8.800,00
COSTOS VARIABLES PROYECTO				menos	\$ 2.000,00
SUELDO ESTIMADO (cobertura de gastos personales)				menos	\$ 40.586,00
				\$ 88.614,00	PROYECTO FACTURACION OK
				\$ 129.200,00	Esto es lo que te ingresa por encima de tus costos de proyecto
				63%	Este es tu Margen de rentabilidad neta, es decir lo que te ingresa por encima de tu sueldo

Objetivo de Facturación para cubrir costos	50.000,00		
Objetivo de Facturación para Ganar 40% mensual	\$ 71.428,57	El porcentaje a aplicar puede variar la fórmula	
Tu objetivo de Facturación	140.000,00	PROYECTO FACTURACION OK	
Sueldo mensual promedio	40.586,00	Monto mensual que cubre tus gastos personales	
Valor hora para cubrir Costos	\$ 1.391,71	Es el valor que debes cobrar por hora de trabajo cuando brindás SERVICIOS	
Valor hora ganar un 40% mensual	\$ 1.948,40		

HORAS TRABAJADAS			
PROMEDIO DE HORAS TRABAJADAS POR DIA	6	1485	5
HORAS NO FACTURABLES	HS SEM	MES	% MES
GESTION Y FACTURACION	1	5	3%
CAPACITACION	3	14	10%
COMUNICACIÓN Y POST VENTA	5	23	17%
MARKETING Y PUBLICIDAD	5	23	17%
CONTENIDO	3	14	10%
PLANIFICACION Y ESTRATEGIA	3	14	10%
DESCANSO-TRASLADOS-TIEMPOS MUERTOS	2	9	7%
	22	99	73%



HONORARIOS SEGÚN COSTOS + MARGEN

Cómo calcularlo?

IMPUESTOS/TASA	HONORARIO MENSUAL		
	COMPLEJIDAD		
	ALTA	MEDIA	BAJA
IIBB BSAS	\$ 11.400,00	\$ 7.600,00	\$ 5.320,00
IIBB CM	\$ 15.200,00	\$ 9.120,00	\$ 7.600,00
IIBB IV	\$ 11.400,00	\$ 7.600,00	\$ 5.320,00
SICOR	\$ 15.200,00	\$ 9.120,00	\$ 7.600,00
AG BA	\$ 15.200,00	\$ 9.120,00	\$ 7.600,00
REG INF EX CITI	\$ 11.400,00	\$ 7.600,00	\$ 5.320,00
TASA MUNICIPAL	\$ 11.400,00	\$ 7.600,00	\$ 5.320,00

IMPUESTOS/TASA	HONORARIO ANUAL		
	COMPLEJIDAD		
	ALTA	MEDIA	BAJA
IIBB BSAS	\$ 19.000,00	\$ 15.200,00	\$ 11.400,00
IIBB CM	\$ 41.800,00	\$ 22.800,00	\$ 15.200,00
GCIAS PJ	\$ 41.800,00	\$ 22.800,00	\$ 15.200,00
BP-AYP	\$ 15.200,00	\$ 11.400,00	\$ 7.600,00
GCIAS PF	\$ 30.400,00	\$ 19.000,00	\$ 11.400,00
BP - PF	\$ 26.600,00	\$ 15.200,00	\$ 7.600,00
PLAN DE PAGO	\$ 20.520,00	\$ 15.200,00	\$ 9.880,00
RECAT MONOT			\$ 7.600,00



Medir y Negociar?

- ✓ PREESTABLECER PAUTAS Y MOMENTOS DE NEGOCIACION: Convenio inicial
- ✓ ADAPTACION ANTE NUEVOS REQUERIMIENTOS: Complemento
- ✓ PODER DE ELECCION DE CLIENTES: como vencer el NO.
- ✓ Reconocer lo que hago, detallarlo y MEDIRLO
- ✓ Establecer prioridades y TIEMPOS de agenda
- ✓ Capacidad de pago de mi cliente (?)
- ✓ COHERENCIA tarifaria
- ✓ FOCO y especialidad

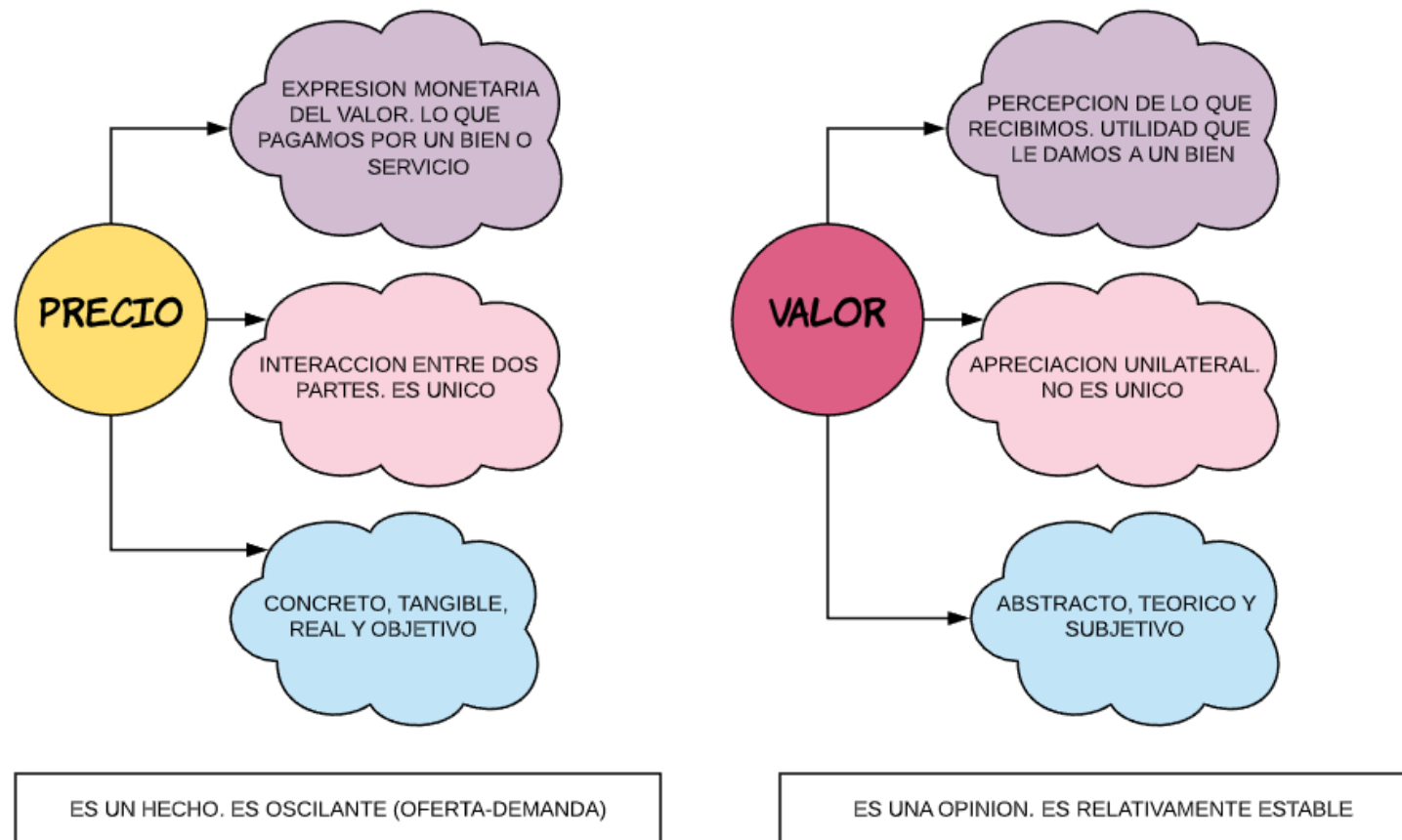
		MONTO X MES	
VENTAS DEL MES	PROYECTADO DE FACTURACION	\$ 140.000,00	Cuanto quieres ganar?
COSTOS FIJOS PROYECTO	menos	\$ 8.800,00	
COSTOS VARIABLES PROYECTO	menos	\$ 2.000,00	
SUELDO ESTIMADO (cobertura de gastos personales)	menos	\$ 40.586,00	
		\$ 88.614,00	PROYECTO FACTURACION OK
		\$ 129.200,00	Esto es lo que te ingresa por encima de tus costos de proyecto
			Este es tu Margen de rentabilidad neta, es decir lo que te ingresa por encima de tu sueldo
Objetivo de Facturación para cubrir costos		\$ 101,00	
Objetivo de Facturación para Ganar 40% mensual		\$ 70.142,43	El porcentaje a aplicar quedará en la fórmula
Tu objetivo de Facturación		\$ 140.000,00	PROYECTO FACTURACION OK
Sueldo mensual promedio		\$ 40.586,00	Monto mensual que cubre tus gastos personales
Valor hora para cubrir Costos		\$ 1.391,71	
Valor hora ganar un 40% mensual		\$ 1.948,40	Estos son los valores de tu hora de trabajo cuando brindás SERVICIOS
Valor hora para alcanzar tu Proyectado de Facturación		\$ 3.888,89	

MENSUALES - IVA RESPONSABLE INSCRIPTO	HONORARIO VIGENTE 01/01/21	RI	Persona Fisica			Sociedades		
			hasta 3 emp	hasta 10 emp	mas de 10 emp	hasta 5 emp	hasta 10 emp	hasta 15 empl mas de 15 empl
			\$ 22.500,00	\$ 26.450,00	\$ 30.900,00	\$ 41.100,00	\$ 45.000,00	\$ 48.900,00 \$ 64.500,00

MI VALOR

ANUALES IMPUESTO	DIFICULTAD		
	BASICA desde 01/01/21	INTERMEDIA	COMPLEJA
Anuales IIBB	\$ 7.500,00	CONSULTAR	CONSULTAR
Anuales BP	\$ 8.420,00	CONSULTAR	CONSULTAR
Anuales Gcias	\$ 17.400,00	CONSULTAR	CONSULTAR
Recat Monot	\$ 5.000,00	CONSULTAR	CONSULTAR

Porque hablamos de VALOR?





Eso que llamamos...*PLUS*

LA PERCEPCIÓN DE VALOR
SIGNIFICA QUE EL CLIENTE PUEDA
PERCIBIR LO QUE EL PRODUCTO O
SERVICIO REALMENTE REPRESENTA,
DÁNDOLE LA RELEVANCIA QUE TIENE
PARA EL CLIENTE CORRECTO, PARA
QUIEN APRECIA, RECONOCE Y
NECESITA ESE VALOR QUE GENERA.

- Se refiere a cómo valoran los clientes la calidad del servicio y su grado de satisfacción
- Toda percepción está siempre relacionada con las expectativas del servicio que tiene el cliente
- Las percepciones se centran en la calidad y satisfacción del servicio, no en como tendría que ser éste

Cómo lograrlo?

- ✓ Definiendo una propuesta de valor: DIFERENCIACION - ESPECIALIZACIÓN
- ✓ Narrando exactamente tareas, límites e incumbencias: PRESUPUESTO -CONVENIO
- ✓ Utilizar como BASE Honorarios Mínimos
- ✓ Apalancarse con HERRAMIENTAS DIGITALES
- ✓ Automatizar con TECNOLOGÍA
- ✓ Generar una fuerza de competencia por ASOCIATIVIDAD
- ✓ Reconsiderar las HABILIDADES BLANDAS

✓ *Importante >> Cuanto querés GANAR?*



ASESOR / CONSULTOR

El trabajo de consultoría es un trabajo puntual y específico, él consultor suele desarrollar una actividad durante un periodo de tiempo en la organización y una vez terminado no suele continuar ligado a la empresa y el del asesor es un trabajo más a largo plazo vinculado al día a día de la gestión de la empresa.

El consultor analiza la raíz de los problemas, dando soluciones a las mismas, mientras que el asesor es un profesional que trabaja en ayudar a la empresa o a la persona en su gestión, en el desarrollo y ejecución de toda una serie de disciplinas (laboral, fiscal, contable, ...) que son necesarias y normalmente obligatorias para el funcionamiento general de la empresa o de un particular

Depende de vos...





PROHIBIDO SENTARSE
A ESPERAR QUE SUCEDA

La ACTITUD multiplica

- Actitud de Emprendedor / Actitud de Líder
- No se conforma, es ambicioso, entiende la realidad pero no se queja, construye en base a ella y ya no es ESPECTADOR, sino que se transforma en PROTAGONISTA del cambio.

#JERARQUICEMOSLAPROFESION

Empecemos por *nosotros mismos*

Donde encontrar inspiración y herramientas

Bibliografía Recomendada

- 📖 El Principio de OZ – Roger Connors, Tom Smith y Craig Hickman
- 📖 La semana laboral de 4 horas – Timothy Ferris
- 📖 EnCambio / ÁgilMente / En el Limbo – Estanislao Bachrach
- 📖 Maestría Personal- Oscar Anzorena

Material adicional

- 🎧 Victor Koppers TEDxAndorra <https://youtu.be/nWeclwtN2ho>
- 🎧 Estanisalo Bachrach https://youtu.be/O_cTcFXxWoo
- 🎧 Javier Cebreiros TEDxMirasierras <https://youtu.be/diz6S0LEvfA>
- 🎧 Jonatan Loidi TEDxRioLimay <https://youtu.be/lxNFSyuyNXA>
- 🎧 VALOR DE PERCEPCION <https://bienpensado.com/el-precio-es-una-relativa-percepcion-de-valor/>
- 🎧 HONORARIOS CONTABLES- CICLO EXCELENCIA PROFESIONAL – CPCECABA <https://youtu.be/F7bOsd6OKBY>
- 🎧 MUJER Y TECNOLOGIA CPCECABA <https://youtu.be/6Hv5lcZlsJw>
- 🎧 CONTADOR DEL FUTURO – REDES THOMSON REUTERS <https://attendee.gotowebinar.com/recording/6179992431672374274>

PLANTILLAS DE TRABAJO-ADJUNTO-

- 📄 [ESTRUCTURA DE VALOR](#)
- 📄 [CALCULO DE HONORARIOS](#)
- 📄 [TAXATION GUIA IG ESPACIO PROFESIONALES](#)

A donde recurrir?

Honorarios mínimos sugeridos CPCECABA

Calculadora de Honorarios CPCECABA

Programas Profesionales CPCECABA

Comisiones
Canal de YouTube
Asesoramiento técnico
Cursos DAC
Publicaciones Edicon
Mentores
Trivia



Muchas Gracias!

Dra. LA Natalia Indelicato



@nati_coach

Dra. CP Ana Laura Sabio



@estudiotaxation



Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

Ciclo
**TALLER ABC PARA
PROFESIONALES
INDEPENDIENTES**



COORDINACIÓN GENERAL
Dra. Gabriela Russo
Presidenta Consejo CABA



PROFESIONALIDAD CERTIFICADA
La imagen profesional del crecimiento